



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna [S1ZiIP2>PS]

Przedmiot

Kierunek studiów

Zarządzanie i inżynieria produkcji

Rok/Semestr

1/2

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

30

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr Paulina Siemieniak

paulina.siemieniak@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Student rozpoczynający ten przedmiot powinien znać podstawowe pojęcia związane z mechanizmami zachowań społecznych, posiadać umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zjawisk zachodzących w relacjach społecznych, mieć świadomość znaczenia mechanizmów psychologicznych w życiu zawodowym i prywatnym.

Cel przedmiotu

Celem jest rozwijanie umiejętności: wyjaśniania i przewidywania zachowań społecznych, m.in. kształtowania i przewodzenia zespołom; opierania się wpływowi grupy; perswazji i kształtowania postaw; motywowania; kształtowania pożądaných relacji społecznych.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

Student ma podstawową wiedzę niezbędną do rozumienia społecznych i pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej.

Umiejętności:

Student przy formułowaniu i rozwiązywaniu zadań inżynierskich potrafi dostrzegać ich aspekty pozatechniczne.

Kompetencje społeczne:

Student ma świadomość ważności i rozumienia pozatechnicznych aspektów i skutków działalności inżynierskiej.

Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując różne role.

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Ocena formująca: Pytania podsumowujące poszczególne zagadnienia, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta; zadania pisemne sprawdzające stopień opanowania bieżącego materiału. Uzyskane w ten sposób punkty dopisywane są do punktów z testu końcowego.

Ocena podsumowująca: Kolokwium pisemne z przedmiotu, test pytań zamkniętych. Ocena pozytywna powyżej 50 % poprawnych odpowiedzi.

Przyporządkowanie ocen do przedziałów procentowych wyników: <90-100> bardzo dobry; <80-90) dobry plus; <70-80) dobry; <60-70) dostateczny plus; <50-60) dostateczny; <0-50) niedostateczny.

Treści programowe

Przedstawienie obszaru zainteresowania psychologii jako nauki. Na zajęciach omawiane są determinanty zachowań człowieka ze szczególnym uwzględnieniem zachowań w grupie. Charakteryzowana jest także istota wpływu wywieranego na decyzje oraz postawy innych ludzi. Prezentowane zagadnienia dają podstawy zwiększania efektywności funkcjonowania jednostki w relacjach społecznych.

Tematyka zajęć

1. Psychologia, psychologia społeczna - obszar zainteresowań, geneza, główne nurty
2. Natura człowieka- osobowość, temperament, inteligencja emocjonalna, płęć mózgu, teoria specjalizacji półkul mózgowych
3. Zniekształcenia w postrzeganiu społecznym- stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja i sposoby zapobiegania
4. Procesy grupowe- mechanizmy regulujące zachowania zespołów, role zespołowe, fazy rozwoju zespołu. Facylitacja i próżniactwo społeczne, syndrom grupowego myślenia- zagrożenie związane z pracą grup i zespołów
5. Wpływ społeczny. Konformizm- informacyjny i normatywny wpływ społeczny, posłuszeństwo autorytetowi. Reguły i techniki wpływu społecznego wg Cialdiniego, wpływ a manipulacja, sposoby przeciwdziałania manipulacji. Atrakcyjność interpersonalna- zasady
6. Konflikty i negocjacje- style i sposoby rozwiązywania konfliktów interesów, wybrane techniki negocjacyjne (m.in. zasada konkurencji, technika ograniczonych kompetencji, technika próbnego balonu, technika nagroda w raję, technika polityka czynów dokonanych)
7. Komunikacja interpersonalna i komunikacja biznesowa- komunikacja werbalna, niewerbalna, argumentacja, style i taktyki autoprezentacji (sposoby wywierania „dobrego wrażenia”), Zasady profesjonalnej prezentacji danych
8. Postawy i zmiany postaw. Składowe postaw, opieranie się komunikatom perswazyjnym, uzasadnianie zachowań- teoria dysonansu poznawczego. Teoria reaktancji
9. Motywacja i motywowanie- wyznaczanie i sposoby osiągnięcia celów.
10. Stres zawodowy i sposoby zapobiegania jego negatywnym skutkom. Przegląd koncepcji stresu, zależność pomiędzy stresem a efektywnością, dystres i eustres, style radzenia sobie ze stresem

Metody dydaktyczne

Wykład problemowy, wykład z elementami konwersatorium, prezentacja ilustrowana przykładami

Literatura

Podstawowa:

1. Aronson E. (2005) Człowiek- istota społeczna, Warszawa, PWN
2. Cialdini R. (2010) Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, GWP
3. Myers D. G. (2003) Psychologia społeczna, Poznań, Wyd. Zysk i S-ka

4. Tarniowa- Bagieńska M. Siemieniak P. (2010) Psychologia w zarządzaniu, Poznań Wyd. Politechniki Poznańskiej

Uzupełniająca:

1. Aronson E., Wilson T. D, Akert R.M., (2006) Psychologia społeczna, Poznań Wyd. Zysk i S-ka
2. Berne E. (2008): W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa, PWN
2. Kożusznik B. (2005) Wpływ społeczny w organizacji, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
3. Witkowski T. (2006) Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić, Taszów, Wyd. Biblioteka Moderatora

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	20	1,00